



Augmentez votre chiffre d'affaires et votre taux d'occupation grâce à la détection d'événements de faible demande, au rythme saisonnier, à la rentabilité de la disponibilité et à des réductions de dernière minute.

Établir une tarification parfaite pour votre entreprise de location saisonnière n'aura jamais été aussi facile ! Notre équipe de responsables de l'optimisation des revenus et d'experts en mégadonnées, avec une expérience collective de 50 ans, intègre le test A/B dans l'algorithme de Beyond afin d'offrir une tarification optimale pour chaque saison en toute simplicité et en vous faisant gagner du temps.

Dites adieu aux redressements de prix laborieux pour les périodes de forte demande, de faible demande ou de demande modérée et bonjour à une occupation et des revenus accrus grâce à l'équipe d'experts et l'algorithme avancé de Beyond !

En tant qu'hôtes ou gestionnaires immobiliers, vous souhaitez obtenir le meilleur résultat possible pour augmenter vos revenus tout en étant considéré comme l'option la plus avantageuse selon les besoins des clients. Mettre à jour des taux et tenter de suivre les tendances de la demande manuellement exigent beaucoup de temps et peuvent être écrasants. C'est ici que la formule de redressements de prix avancés de Beyond entre en jeu.

Détection d'événements de faible demande :

- Offrez des tarifs concurrentiels et maintenez une rentabilité en repérant les périodes de demande à tendance négative au cours des 180 prochains jours et appliquez des réductions en conséquence.
- Soyez proactifs en matière de tarification en déterminant les tendances d'intérêt décroissant pour certains jours.
- Sauvez du temps (et de l'argent) grâce à des rajustements de prix automatisés, mis au point par des experts en location saisonnière, à des données de la demande en temps réel et à un algorithme fondé sur l'apprentissage qui permet une augmentation des revenus d'au moins 0,79 %.

Rythme saisonnier :

- Cerner les tendances de la demande en fonction de la disponibilité des jours entourant une réservation et appliquez une tarification adéquate pour augmenter l'occupation lors des jours plus difficiles à réserver.
- Rehaussez votre rendement d'au moins 1,97 % et soyez parmi les hôtes et les gestionnaires immobiliers ayant évalué leurs revenus à plus de 28 millions de dollars au cours du premier mois de déploiement.
- Faites preuve de souplesse en matière de tarification et favorisez la réservation des dates qui demeureraient autrement non réservées.

Rentabilité de la disponibilité :

- Harmonisez les écarts de demande saisonnière d'une année à l'autre avec votre approche quotidienne de tarification.
- Prenez des décisions éclairées fondées sur l'évolution du marché et réduisez les changements manuels de prix nécessaires à une stratégie de tarification de choix.
- Profitez d'une augmentation de 2,46 % des revenus pas nuitée disponible (RevPAR) grâce à l'amélioration continue des facteurs saisonniers de l'algorithme de Beyond.

Réductions de dernière minute :

- Tirez profit de la réduction automatique des courtes périodes plus tranquilles pour combler rapidement les nuits non réservées et propulsez votre taux d'occupation.
- Appliquez des réductions de dernière minute afin d'attirer plus de clients avec des prix réduits basés sur la grandeur des chambres et sur les tendances du marché.
- Préparez-vous et faites face au climat économique actuel avec des réductions de dernière minute et évitez la perte de revenus supplémentaires.

Le riche ensemble de données de Beyond est issu de centaines de milliers de comptes liés, ce qui permet la création de solutions personnalisées adaptées aux besoins uniques de votre entreprise de location saisonnière. L'équipe de Beyondeurs derrière notre algorithme veille sans cesse à son perfectionnement afin d'assurer, la meilleure formule pour votre stratégie de tarification d'aujourd'hui et de demain. Ça ne s'arrête pas ici, ce n'est que le début.

Beyond est la plateforme numéro un de gestion des revenus qui offre de nouvelles façons de rentabiliser votre location saisonnière.

Vous souhaitez en savoir davantage ?

